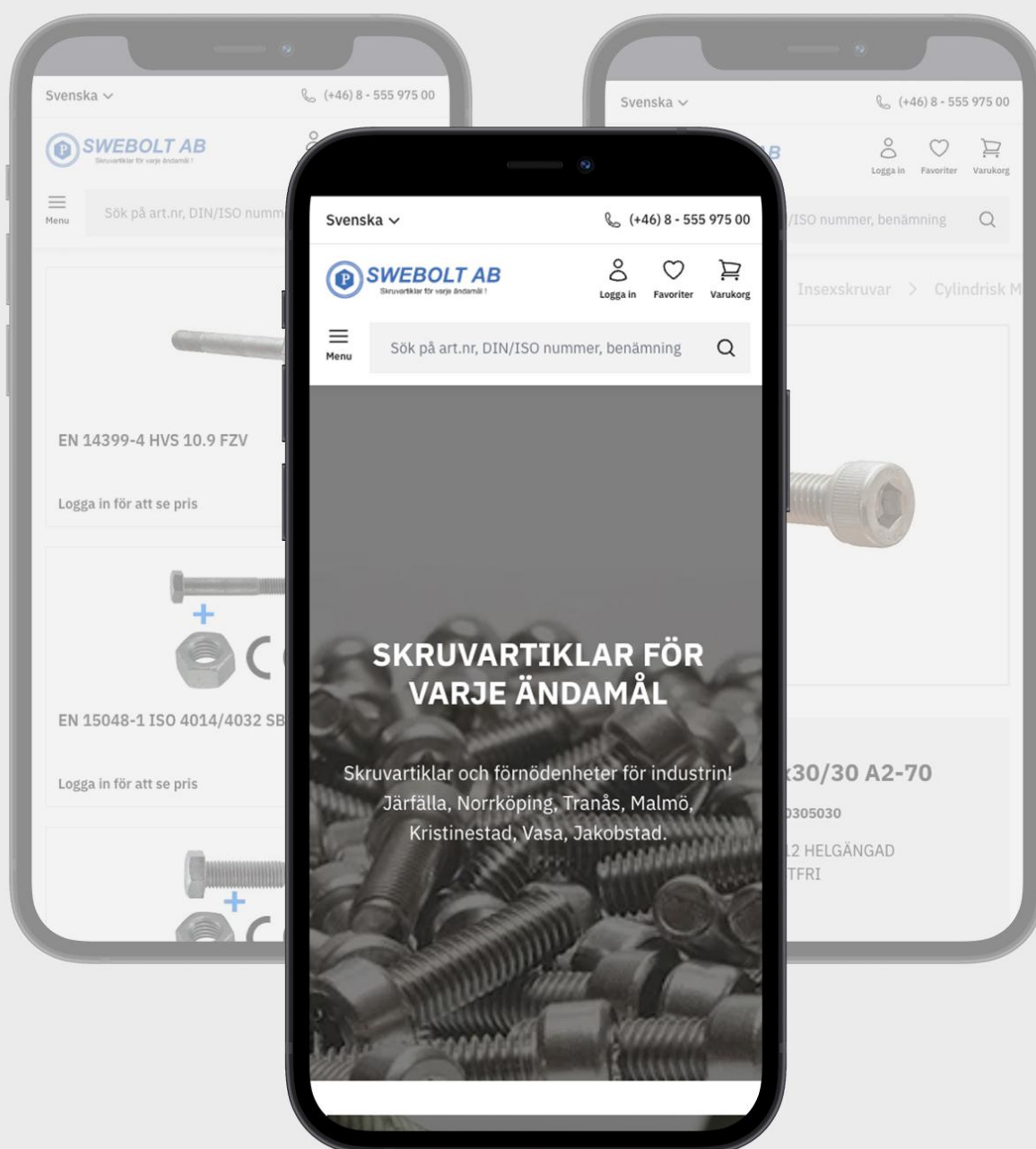


Litium AB (publ)

Bokslutskommuniké 2025

12 februari 2026





Om Litium

Litium AB (publ) är en av Nordens ledande aktörer inom digital handel. Vi hjälper företag inom B2B och B2C att accelerera sin försäljning, snabbt skala upp sin verksamhet, nå nya marknader och samtidigt skapa marknadsledande kundupplevelser online. Vi gör det genom att erbjuda en skalbar och molnbaserad e-handelsplattform som är byggd för tillväxt. Våra kunder som Lindex, Tingstad och Jollyroom omsätter över 20 miljarder kronor årligen online. Litium agerar tillsammans med sitt partnernätverk på den globala marknaden och är noterat på Nasdaq First North Growth Market. Amudova AB är bolagets Certified Adviser och kan nås på info@amudova.se eller +46 8 545 017 58. För mer information besök gärna [litium.se](https://www.litium.se).

Hemsida

www.litium.se

Investor Relations

<https://www.litium.se/investor-relations>

Rekordstark orderingång driver accelererande tillväxt

Perioden 1 oktober – 31 december 2025

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2025-12-31 till 93,5 MSEK (79,4 MSEK per 2024-12-31) vilket motsvarar en tillväxt på 17,8 % (9,9 %).
- Nettoomsättningen ökade med 24,4 % (5,1%) till 24,2 MSEK (19,5 MSEK) med en bruttomarginal på 68,3 % (69,4 %). Av den totala omsättningen bestod 100 % av repetitiva intäkter (ARR), varav 74,3 % avsåg abonnemangsintäkter och 25,7 % avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till 4,1 MSEK (4,9 MSEK).
- EBIT -1,4 MSEK (0,7 MSEK) och resultatet före skatt var -1,3 MSEK (0,9 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,22 SEK (0,30 SEK).
- Nettoresultatet per aktie uppgick till -0,10 SEK (0,05 SEK).
- Investeringarna uppgick till 16,7 MSEK (5,2 MSEK), en ökning med 217,8 %.
- Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 16,4 MSEK (7,1 MSEK).

Perioden 1 januari – 31 december 2025

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2025-12-31 till 93,5 MSEK (79,4 MSEK per 2024-12-31) vilket motsvarar en tillväxt på 17,8 % (9,9 %).
- Nettoomsättningen ökade med 13,0 % (5,0%) till 81,8 MSEK (72,3 MSEK) med en bruttomarginal på 68,3 % (68,4 %). Av den totala omsättningen bestod 100 % av repetitiva intäkter (ARR), varav 80,0 % avsåg abonnemangsintäkter och 20,0 % avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till 16,4 MSEK (17,4 MSEK).
- EBIT -2,9 MSEK (0,6 MSEK) och resultatet före skatt var -2,9 MSEK (0,7 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,99 SEK (1,05 SEK).
- Nettoresultatet per aktie uppgick till -0,2 SEK (0,04 SEK).
- Investeringarna uppgick till 32,7 MSEK (19,8 MSEK), en ökning med 65,1 %.
- Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 16,4 MSEK (7,1 MSEK).



Vi avslutar året med ett starkt fjärde kvartal där orderingången nådde den högsta nivån i bolagets historia. Det är ett tydligt resultat av vårt fokuserade strategiarbete och visar att vårt erbjudande möter en marknad där digitalisering och effektivisering prioriteras allt högre.

Martin Billenius, vd



Väsentliga händelser under perioden

Över 128% tecknat i Litiums företrädesemission, 24,9 MSEK tillförs bolaget

Den 2 oktober offentliggjorde Litium utfallet i Litiums företrädesemission om cirka 24,9 MSEK. Utfallet visar att emissionen blev övertäcknad med och utan stöd av teckningsrätter, vilket indikerar ett starkt ägarstöd.

Miljonköp av insynspersoner i samband med Litiums emission

Litium meddelade att insynspersoner genomfört aktieköp om totalt 7,4 miljoner kronor i samband med bolagets nyemission. VD, CFO och samtliga styrelseledamöter tecknade aktier för 2,5 miljoner kronor, medan huvudägaren Fastpartner, genom styrelseordförande Christopher Johansson, tecknade för 4,9 miljoner kronor. Köpen visar ett starkt engagemang från ledning och större ägare i Litiums fortsatta tillväxtresa.

Litium slutför förvärvet av Geins Group

Litium meddelade den 16 oktober att förvärvet av Geins Group slutförts. Genom affären förstärker Litium sin position som en av Nordens ledande aktörer inom digital handel och accelererar utvecklingen av AI-drivna och automatiserade lösningar för både B2B- och B2C-segmentet. Den totala köpeskillingen uppgår till 19,8 MSEK, varav hälften erlades kontant och resterande del genom en apportemission omfattande 689 789 nya aktier.

Jollyroom förlänger samarbetet med Litium

Litium meddelade den 25 november att Jollyroom förlänger sitt samarbete med Litium genom ett nytt treårsavtal. Förlängningen stärker Litiums återkommande intäktsbas och bekräftar bolagets position som långsiktig strategisk partner till ledande nordiska e-handelsaktörer.

Litium och Monitor ERP inleder strategiskt partnerskap

Litium meddelade den 22 december att bolaget inlett ett strategiskt partnerskap med Monitor ERP. Samarbetet innebär färdigpaketerade och integrerade B2B-lösningar för tillverkande företag och stärker Litiums position inom digital handel för tillverkningsindustrin.

Väsentliga händelser efter perioden

Litium utser Chief AI Officer

Litium meddelade den 22 januari att Kristian Arvidsson utsetts till Chief AI Officer. Utnämningen stärker bolagets AI-strategi och markerar ett tydligt steg mot långsiktig och affärsdriven användning av AI inom digital handel.

Litium släpper paketerad e-handelslösning fullt integrerad med Monitor ERP

Den 29 januari presenterar Litium sin nya e-handelslösning som är fullt integrerad med Monitor ERP och framtagen specifikt för tillverkande B2B-företag. Lösningen möter de ökande kraven på snabb, effektiv och skalbar digital försäljning inom tillverkningsindustrin och gör det möjligt för företag att erbjuda digital orderhantering och självservice till sina kunder, utan behov av omfattande eller komplexa e-handelsprojekt.

Övriga händelser

Procurator lanserar ny e-handelslösning på Litium

Litium meddelade den 2 oktober att Procurator gått live på Litium Commerce Cloud med en ny e-handelslösning. Procurator är en ledande svensk grossist inom skydds-, städ- och hygienprodukter med en omsättning om 1,8 miljarder SEK och över 100 000 kunder. Den nya lösningen är ett viktigt steg i företagets digitala transformation och stärker erbjudande till små och medelstora B2B-kunder.

BE Group vässar sin digitala handel med klimatdata

Litium meddelade den 7 oktober att BE Group vidareutvecklat sin digitala handel på Litium Commerce Cloud genom att integrera automatiserad klimatdata. Lösningen visar CO₂-utsläpp per produkt och transport, vilket ökar transparensen och stärker kundrelationerna.

Digital handel guidar kunder till hållbara val

Den 31 oktober lanserade Litium rapporten *Driving Sustainability through B2B Digital Commerce*, som visar att digital handel blir ett allt viktigare verktyg i företagens hållbarhetsarbete. Rapporten bygger på insikter från över 900 nordiska beslutsfattare och belyser hur transparens, klimatdata och digitala handelsflöden stärker både kundupplevelse och regelefterlevnad.

Vd har ordet

Vi avslutar 2025 med vårt starkaste år hittills. I ett omvärldsläge präglat av osäkerhet visar vi att fokus, tydlig strategi och konsekvent genomförande ger resultat. Q4 markerar en ny milstolpe för Litium med den högsta orderingången i bolagets historia och en affär som fortsätter att växa med styrka.

Det starka kvartalet är ingen slump. Det är resultatet av ett målmedvetet strategiarbete där vi har positionerat Litium rätt i en marknad som prioriterar digitalisering, effektivitet och skalbarhet. Vi ser en tydlig efterfrågan på vår plattform och vi levererar.

2025 blev vårt starkaste år hittills inom nykundsanskaffning, med över 50 nya kunder. Idag använder fler än 300 kunder Litiums plattform för att accelerera sin digitala affär. Den växande kundbasen stärker våra återkommande intäkter och långsiktiga tillväxtmöjligheter. Samtidigt ser vi ett fortsatt starkt förtroende från befintliga kunder, som går live, vidareutvecklar sina lösningar och skapar affärsvärde med Litium som långsiktig partner.

Finansiellt levererar vi fortsatt en stark utveckling och ser tydliga bevis på att vår affärsmodell skalar effektivt. Utvecklingen under kvartalet bekräftar detta då vår årliga återkommande abonnemangsentäkt (ARR) ökade med 17,8% samtidigt som nettoomsättningen växte med hela 24,4%. Om vi tar hänsyn till engångskostnader framför allt kopplade till förvärvet av Geins samt dubbla VD-löner är EBIT positivt och starkare än föregående år, vilket jag är väldigt stolt över. Detta trots att vi samtidigt har vuxit organisationen med +50% under 2025 visar tydligt styrkan i vår modell. Vi växer inte bara - vi gör det med ökad effektivitet, skalbarhet och med fokus på långsiktig lönsamhet.

I Q4 har vi även annonserat ett strategiskt partnerskap med Monitor ERP. Partnerskapet stärker vårt erbjudande mot tillverkande B2B-företag och möjliggör mer integrerade och effektiva digitala handelslösningar. Vi ser redan ett tydligt marknadsintresse, vilket bekräftar behovet av denna

satsning. Detta hanteras som ett nytt affärsområde hos oss och är en viktig del i vår ambition att växa inom industrisegmentet.

Fokus framåt ligger på att vidareutveckla vår produktplattform, inte minst genom vårt AI-initiativ som lanserades i Q4. Detta ser vi som väldigt viktigt då det kommer förbättra vår bruttomarginal. Vi vill även fördjupa samarbetet i vårt partnerekosystem och fortsätta skapa värde för både nya och befintliga kunder. Samtidigt går vi in i en tid med stora möjligheter, där utvecklingen i både omvärlden och teknologin sker snabbt. Vår uppgift blir att prioritera rätt, fortsätta investera i tillväxt och samtidigt vara snabbfotade och anpassningsbara när förutsättningarna förändras.

Året har börjat mycket bra för oss med flera nya kunder som anslutit till Litium-familjen. Med vårt starka momentum, en tydlig Go-To-Market-modell samt kompetenta partners, medarbetare och engagerade ägare ser jag verkligen fram emot 2026.

Nu kör vi!

//Martin



Annual Recurring Revenue (ARR)

ARR är Litiums viktigaste finansiella nyckeltal. Eftersom kunderna tenderar att stanna länge så har varje adderad ARR-krona ett högt värde. Litium uppdaterade från och med andra kvartalet 2025 sin definition av ARR (Annual Recurring Revenue) för att bättre spegla det långsiktiga värdet i bolagets affärsmodell.

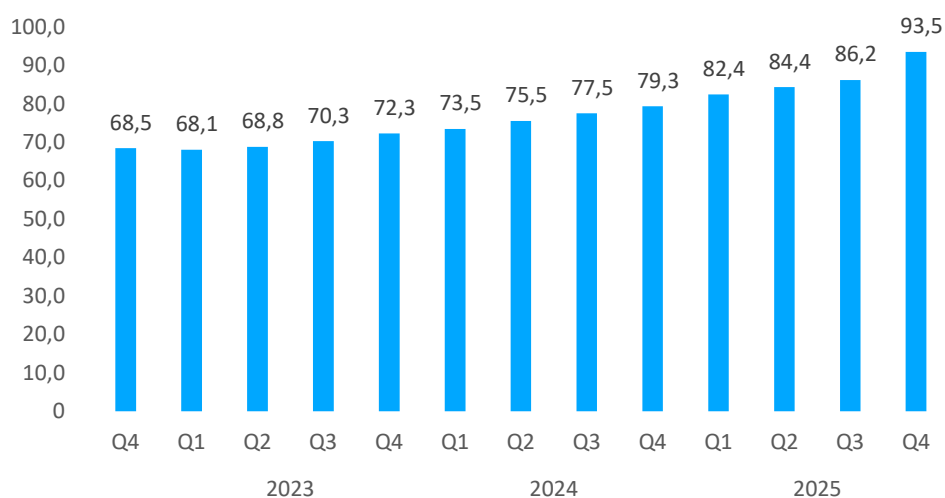
ARR-definitionen är framåtblickande och baseras på följande principer:

- Årsintäktsvärdet för aktiva abonnemang vid rapportperiodens slut, baserat på kontrakterade priser.
- Endast återkommande intäkter inkluderas (engångsintäkter exkluderas).
- Inkluderar både nya och befintliga kunder, under förutsättning att avtalen är aktiva.
- En försiktigt bedömd andel av rörliga återkommande intäkter (ex. volym- eller transaktionsbaserade avgifter) inkluderas:
 - För kunder med längre historik baseras bedömningen på faktiskt utfall och etablerade användningsmönster.
 - För nya kunder görs en initial prognos i samband med kontraktsskrivning, som justeras nedåt för att undvika överskattning och säkerställa en konservativ bedömning.

ARR uppgick per 2025-12-31 till 93,5 MSEK (79,4 MSEK) vilket motsvarar en tillväxt på 17,8 % (9,9 %).

Grafen nedan visar ARR-utvecklingen de senaste 13 kvartalen, med justerade historiska tal i enlighet med den nya beräkningsmodellen.

Annual Recurring Revenue – ARR (MSEK)



Litiums erbjudande

Marknaden för digital handel

Litiums målmarknad är medelstora och stora företag inom både B2B och B2C som strävar efter att öka sin försäljning, förbättra kundupplevelsen och stärka sin digitala närvaro.

Marknaden för digital handel utvecklas starkt, särskilt inom B2B, men påverkas samtidigt av en global osäkerhet. Ekonomiska utmaningar och geopolitiska faktorer skapar en oförutsägbart omvärld. Effekterna på företagsinvesteringar i digitalisering är ännu svåra att bedöma, men utvecklingen följs noggrant.

Digital B2B-handel i Norden – en marknad i stark utveckling

Den digitala B2B-marknaden i Norden växer. Enligt vår årliga undersökning Nordic Digital Commerce in B2B är digital försäljning nu en självklar del av

tillväxtstrategin hos nordiska B2B-företag. Hela 83 % av företagen möjliggör försäljning i digitala kanaler, varav mer än hälften erbjuder direktköp online. Tillväxten är tydlig i alla branscher, från tillverkare till grossister och återförsäljare.

69 % av företagen förväntar sig fortsatt ökning i digital försäljning de kommande åren. Samtidigt skiftar fokus från enbart effektivisering till att skapa kundvärde genom bättre service, merförsäljning och högre kundnöjdhet.

Rapporten bygger på svar från över 900 beslutsfattare inom nordiska B2B-företag och publicerades i april 2025. Den ger en aktuell och omfattande bild av utvecklingen, drivkrafterna och utmaningarna inom digital B2B-handel. I april 2026 släpper Litium en ny rapport. Läs hela rapporten för 2025 här: <https://www.litium.se/b2b-rapport>

Andel Nordiska B2B-företag som möjliggör försäljning i digitala kanaler samt kanalval.

Källa: Litium Nordic Digital Commerce in B2B 2025

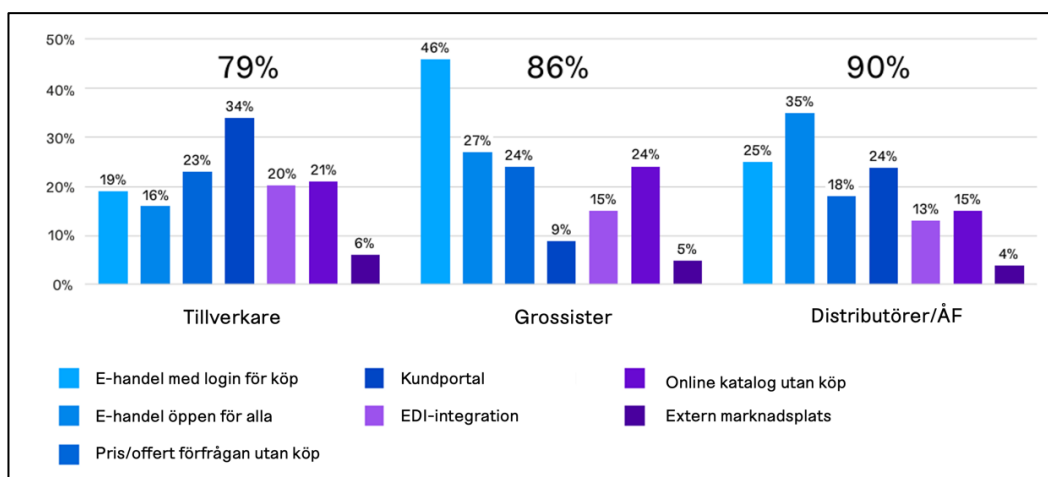


Bild: Figuren ovan visar att andelen företag som möjliggör försäljning i digitala kanaler är hög i alla segment men också att det finns en stor skillnad i vilka kanaler man använder.

Svensk e-handel – digitalt mogen men påverkas av konjunkturläget

Inom B2C har marknaden varit utmanande under det senaste året, där hushållens köpkraft fortsatt påverkats av högre kostnader och osäkerhet i omvärlden. Samtidigt visar Svensk Handels E-

handelsindikator att den svenska e-handeln är i återhämtning efter en svag inledning på 2025, med positiv tillväxt under flera månader under andra halvåret. I november 2025 skattades e-handelns omsättning till ca 18,5 miljarder kronor, en ökning med omkring 3 procent jämfört med samma månad

föregående år, och andelen svenskar som e-handlade nådde rekordhöga nivåer i mätningarna. De senaste månadernas utveckling visar att fler konsumenter

fortsätter att handla online och att genomsnittliga köpesummor ökat, vilket bidrar till tillväxten trots fortsatt osäkerhet i ekonomin.



Litium

Litium är ett renodlat mjukvarubolag som erbjuder en komplett lösning för digital handel (e-handel) genom plattformen Litium Commerce Cloud. Plattformen levereras primärt via molnet och gör det enkelt för företag att starta digital handel, skala upp verksamheten och därmed öka tillväxten samt expandera till flera marknader och/eller kanaler helt utan begränsningar.

Genom förvärvet av Geins Group har Litium även stärkt sitt erbjudande inom B2C-handel och AI-drivna lösningar, vilka kompletterar Litium Commerce Cloud och breddar bolagets tekniska plattform och kompetensbas.

Litium erbjuder en flexibel affärsmodell i linje med en så kallad SaaS-modell (Software as a Service) där kostnaden för Litiums kunder primärt består av en fast abonnemangsavgift.

Plattformen möjliggör även en steglös tillväxt, bland annat genom en så kallad pay-per-use-modell. Modellen har en dynamisk prissättning som gör det möjligt för kunderna att betala baserat på volym och behov. Detta skapar en lägre initial investering och gör det möjligt för Litium att öka sina intäkter i takt med att kundernas försäljning ökar.

Litiums kunder

Litiums plattform för digital handel (e-handel) är anpassad både för försäljning mellan företag (B2B) och till konsument (B2C). Litiums kunder består ungefär till hälften av B2B-kunder och till hälften av

B2C-kunder. Detta gör att Litium har god kunskap om affärsbehoven för kvalificerad B2B-försäljning, grossister, detaljhandeln och e-handlare. Litium är idag väl positionerat med goda möjligheter att växa genom ett starkt erbjudande och många branschledande referenskunder. Några exempel på kunder inom B2B inkluderar BE Group, Tingstad, Toyota Material Handling International, Procurator och Bevent Rasch. Exempel på kunder inom B2C är Lindex, Jollyroom, Nordic Feel och RevolutionRace.

Litiums plattform och erbjudande

Litium Commerce Cloud är en flexibel och snabb plattform som gör det möjligt för företag att växa och utvecklas utan att begränsas av tekniken. Litium erbjuder färdigpaketerade lösningar som ger snabbhet och minskar riskerna vid uppstart av en digital handel.

Genom Litium kan företag snabbt anpassa sig, skala upp och utnyttja nya affärsmöjligheter, samtidigt som de skapar unika kundupplevelser och anpassar plattformen efter sina specifika behov. Litiums plattform bygger inte på öppna tekniska ramverk, eftersom det ofta leder till höga utvecklings- och förvaltningskostnader.

Plattformens kärna består av en integrerad e-handelsmotor (OMS), produkthantering (PIM) och publiceringsverktyg (CMS), men kan också användas flexibelt i en "headless"-struktur. Litium Accelerator erbjuder en snabb väg till marknaden genom färdiga lösningar, byggt på "best-practice", för e-handel,

kund- eller återförsäljarportaler, vilket också minskar långsiktiga underhållskostnader.

Litium följer en best-of-breed-strategi och samarbetar med ledande teknologipartners för att hålla sig uppdaterad och erbjuda spetsfunktioner via Litium App Cloud. Genom färdiga appar som Klarna, EnlinkAI och Shopspray kan företag spara tid och säkerställa kvalitet. Litium är också designat för att enkelt integreras med externa affärssystem, såsom ERP-lösningar som Monitor, Jeeves och Microsoft Dynamics. Dessa integrationer minskar risken, minskar projektkostnader och time-to-market samt förenklar underhållet av den digitala lösningen.

Med Litium kan företag stärka sitt varumärke och skapa en enhetlig, sömlös kundupplevelse över alla kanaler, en viktig konkurrensfördel i dagens digitala landskap.

Partnernätverket

Litiums noggrant utvalda leverantörer av specialistfunktioner och kringtjänster skapar ett omfattande samt strategiskt viktigt ekosystem. Till dessa teknologipartners hör betalningsleverantörer, olika typer av analys- och sökverktyg, e-postmarknadsföring, marketing automation, AI-lösningar samt andra system som Litiums kunder har behov av för att optimera sin försäljning och kundservice. Några exempel på teknologipartners är Klarna, Qliro, Svea, Loop54, Briqpay, EnlinkAI och Voyado.

Litium får intäkter från ekosystemet via olika typer av intäktsdelningsmodeller. Ekosystemet är strategiskt viktigt för bolaget och möjliggör en fortsatt stark och snabb tillväxt. Den digitala utvecklingen och handeln går mycket snabbt och ekosystemet är en accelerator för denna.

Litiums partnernätverk består även av implementationspartners, vilka är centrala i bolagets affärsmodell och det som gör den skalbar. Nätverket består av IT-konsultföretag, e-handelsspecialiserade webbyråer och olika typer av digitala kommunikationsbyråer. Samtliga implementationspartners har hög kompetens och lång erfarenhet inom digital handel. Försäljning och implementering av lösningen görs tillsammans med dessa partners. Det är därför viktigt att bolagets partners har rätt kompetens, är affärsmässiga och håller en hög servicenivå. Litium arbetar med de bästa i branschen och gör alltid en noggrann utvärdering av de företag som vill bli partners.

För att kontinuerligt kvalitetssäkra och utveckla kompetensen för utvecklare, lösningsarkitekter och säljare hos partners har Litium ett certifieringsprogram. Exempel på implementationspartners är Columbus, Exsitec, Consid och Knowit. Totalt bedömer Litium att fler än 1000 personer idag jobbar med Litiums plattform i Norden.

Litium i sammandrag

Ekonomisk översikt (KSEK)	Q4 2025	Q4 2024	Helår 2025	Helår 2024
Repetitiva avtalsintäkter	24 205	19 456	81 766	72 340
Repetitiva avtalsintäkter andel i %	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Nettoomsättning	24 205	19 456	81 766	72 340
Tillväxt nettoomsättning	24,4%	5,1%	13,0%	5,0%
Abonnemangsintäkter	17 978	15 425	65 441	59 823
Abonnemangsintäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	74,3%	79,3%	80,0%	82,7%
Rörliga intäkter	6 227	4 031	16 325	12 517
Rörliga intäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	25,7%	20,7%	20,0%	17,3%
Bruttovinst	16 558	13 528	55 997	49 569
Bruttomarginal	68,3%	69,4%	68,3%	68,4%
EBITDA	4 138	4 901	16 447	17 421
EBITDA%	17,1%	25,2%	20,1%	24,1%
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier (kr)	0,22	0,30	0,99	1,05
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier vid full utspädning (kr)	0,22	0,29	0,96	0,98
EBIT	-1 394	717	-2 903	616
Nettoresultat	-1 826	853	-3 345	709
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier (kr)	-0,10	0,05	-0,20	0,04
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier vid full utspädning (kr)	-0,10	0,05	-0,19	0,04

	2025-12-31	2024-12-31
Annual Recurring Revenue ("ARR") *	93 507	79 404
Tillväxt Annual Recurring Revenue	17,8%	9,9%
Balansomslutning	136 886	101 267
Eget kapital	115 054	85 378
Antal aktier vid utgången av perioden	19 349 265	16 586 201
Antal aktier vid utgången av perioden vid full utspädning	20 046 265	17 218 301
Genomsnittligt antal aktier för perioden	19 034 064	16 586 201
Genomsnittligt antal aktier för perioden vid full utspädning	19 731 064	17 194 801
Soliditet	84,1%	84,3%

*) OBS! ny beräkningsmodell från och med det andra kvartalet 2025.

Kommentarer till den finansiella informationen

Förändringar har skett i klassificeringar gällande negativa skatteskulder i moderbolaget. De redovisas som motsvarande fordringar inkl. jämförelsetalen. Tidigare har det redovisats som skatteskulder. Föregående period redovisas inom parentes.

Intäkter och bruttomarginal

Nettoomsättningen ökade med 24,4% % till 24,2 MSEK (19,5 MSEK). Intäktsökningen drevs av ökade rörliga intäkter från befintlig kundbas såväl som från nya kunder. Andelen repetitiva intäkter uppgick till 100 % (100%) av nettointäkterna. Bruttomarginalen uppgick till 68,3 procent (69,4). Marginalen påverkades negativt under perioden av högre kickbacks till partners i samband med ökad försäljning. Därutöver belastades bruttomarginalen av ökad kapacitet under det fjärde kvartalet för kunder med kraftigt ökad försäljning under Black Week och julhandeln, där intäkter med lägre än normal bruttomarginal genererades.

Intäkterna är till övervägande del fasta och endast till en mindre del rörliga. De fasta licensintäkterna uppgick till 18,0 MSEK (15,4 MSEK) och bestod främst av återkommande abonnemangsavgifter. De rörliga intäkterna uppgick till 6,2 MSEK (4,0 MSEK) och har genererats genom att bolagets kunder har en prismodell som baseras på volym, använder olika tilläggstjänster såsom exempelvis betallosningar och cloudlösningar, men även av debiteringar på grund av nyttjande utöver vad som ingår i respektive kunds grundavtal.

De direkta kostnaderna uppgick till 7,6 MSEK (6,0 MSEK) och inkluderar rörliga externa driftkostnader samt direkta försäljningskostnader såsom direkta kostnader hänförliga till teknologipartners och den kickback som våra implementationspartners erhåller vid införsäljningen av Litiums erbjudande.

På kvartalsbasis ser vi att bruttomarginalen kan komma att fluktuera på grund av enstaka händelser som kan, relativt sett, få stor påverkan. I takt med att vår affär växer kommer detta att minska. Marginalen för helåren ger en rättvisande bild.

Kostnader

Koncernens rörelsekostnader uppgick till 29,2 MSEK (21,4 MSEK), motsvarande en ökning om 32,2 procent jämfört med föregående år. Ökningen är främst hänförlig till förvärvet av Geins Solutions AB och de kostnader som tillkommit i samband med detta,

inklusive förvärvsrelaterade kostnader. Därtill har kostnadsnivån påverkats av personalrelaterade kostnader, främst kopplade till nyrekryteringar och genomförd omstrukturering i syfte att skapa förutsättningar för en skalbar tillväxt framöver.

Personalkostnaderna uppgick till 12,0 MSEK (7,9 MSEK), motsvarande en ökning om 50,8 procent jämfört med föregående år. Ökningen är främst hänförlig till förvärvet av Geins Solutions AB samt till omstrukturering och nyrekryteringar genomförda för att etablera en skalbar personalstruktur för att stödja bolagets tillväxt framåt.

Medarbetare

Den 31 december 2025 hade bolaget 35 (22) anställda, varav 9 (6) kvinnor. Medelantalet under perioden uppgick till 35 (22) stycken.

Resultat

EBITDA-marginalen gick ned jämfört med jämförelsekvartalet och i absoluta tal uppgick EBITDA till 4,1 MSEK (4,9MSEK). EBITDA per aktie blev 0,22 SEK (0,30 SEK) och nettoresultatet per aktie uppgick till -0,10 SEK (0,05 SEK).

Investeringar och avskrivningar

Investeringarna uppgick till 16,7 MSEK (5,2 MSEK), en ökning med 217,8 % kopplat till förvärvet av Geins Solutions AB. Avskrivningarna för kvartalet uppgick till 5,5 MSEK (4,2 MSEK) vilket motsvarar en ökning med 32,3 %.

Finansiell ställning och kassaflöde

Kundfordringarna uppgick till 12,5 MSEK (10,8 MSEK).

Periodens kassaflöde uppgick till 12,9 MSEK (-2,0 MSEK). Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 16,4 MSEK (7,1 MSEK). Bolagets checkräkningskredit uppgår till 7 MSEK (7 MSEK). Soliditeten uppgick vid periodens slut till 84,1 % (84,3 %).

Repetitivt avtalsvärde, ARR

Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2025-12-31 till 93,5 MSEK (79,4 MSEK) vilket motsvarar en tillväxt på 17,8%.

Obs! Ny beräkningsmodell för ARR från Q2 2025. Litium definierar Annual Recurring Revenue (ARR) enligt följande:

- Årsintäktsvärdet för aktiva abonnemang vid rapportperiodens slut, baserat på kontrakterade priser.
- Endast återkommande intäkter inkluderas (engångsintäkter exkluderas).
- Inkluderar både nya och befintliga kunder, under förutsättning att avtalen är aktiva.
- En försiktigt bedömd andel av rörliga återkommande intäkter

Övrig information

Aktieägarinformation

Fakta om Litiums aktie;

Marknadsplats: Nasdaq First North Growth Market

Namn: Litium

Kortnamn: LITI

ISIN-kod: SE0007387246

Antal aktier: 19 349 265

Antal röster: 19 349 265

Kvotvärde: 1,0 SEK

Antal aktieägare: 2 591

Finansiell kalender

Årsredovisning 2025: 27 mars 2026

Delårsrapport Q1 2026: 29 april 2026

Ordinarie bolagsstämma: 12 maj 2026

Delårsrapport Q2 2026: 10 juli 2026

Delårsrapport Q3 2026: 21 oktober 2026

Bokslutskommuniké 2024: 17 februari 2027

Finansiella rapporter är tillgängliga på bolagets hemsida www.litium.se.

Närståendetransaktioner

Under kvartalet har ingen medlem i Litiums styrelse uppburit ersättning utöver styrelsearvodet för rådgivningstjänster.

Risker och osäkerhetsfaktorer

Denna finansiella rapport innehåller uttalanden som är framåtblickande. Faktiska framtida resultat kan skilja sig väsentligt från dessa uttalanden. Faktorer som kan påverka bolagets resultat utgörs av bland annat den generella marknadsutvecklingen för digital handel, konkurrenssituationen, effekten av olika makroekonomiska omständigheter, teknisk utveckling, valutakurs- och räntefluktuationer samt politiska risker. Nuvarande och tillgänglig finansiering anses vara tillräcklig för att säkerställa fortsatt drift.

Ägare	Antal	Kapital/röster
FastPartner AB	3 645 369	18,8%
Avanza Pension	2 139 503	11,1%
Swedbank Robur Microcap	1 596 375	8,3%
Tagehus Holding AB (RGG ADM-Gruppen AB)	994 681	5,1%
Aktia Nordic MIC	926 618	4,8%
Monitor ERP / Jörgen Persson	832 500	4,3%
Swedbank Försäkring	644 274	3,3%
Nordnet Pensionsförsäkring	649 604	3,4%
Jens Kristian Jepsen	629 100	3,3%
Göran Nordlund (Fore C Investments)	610 000	3,2%
Summa 10 största ägarna	12 668 024	65,5%

Den finansiella informationen i denna rapport har inte granskats av bolagets revisor.

Stockholm den 12 februari 2026

Litium AB (publ)
Styrelsen

Adress och postadress:

Litium AB (publ)
Birger Jarlgatan 57
113 56 Stockholm

Denna information är sådan som Litium är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning (EU nr 596/2014). Informationen lämnades, genom angiven kontaktpersons försorg, för offentliggörande 2026-02-12 08:00 CET.

Finansiell information

Denna kvartalsrapport har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). För en mer detaljerad beskrivning av bolagets redovisningsprinciper, se årsredovisningen för 2024.

Resultaträkning, koncernen	2025-10-01	2024-10-01	2025-01-01	2024-01-01
Belopp i KSEK	2025-12-31	2024-12-31	2025-12-31	2024-12-31
Rörelsens intäkter	24 205	19 456	81 766	72 340
Aktiverat arbete för egen räkning	3 570	2 639	11 735	10 083
Övriga rörelseintäkter	36	36	183	136
Summa rörelsens intäkter	27 811	22 130	93 684	82 559
Rörelsens kostnader				
Övriga externa kostnader	-11 670	-9 194	-40 104	-34 555
Personalkostnader	-11 979	-7 942	-36 945	-30 300
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-5 532	-4 183	-19 350	-16 805
Övriga rörelsekostnader	-23	-94	-188	-282
Summa rörelsens kostnader	-29 205	-21 413	-96 587	-81 943
Rörelseresultat	-1 394	717	-2 903	616
Resultat från finansiella poster				
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	50	138	52	125
Räntekostnader och liknande kostnader	-2	-2	-14	-32
Resultat efter finansiella poster	-1 346	853	-2 866	709
Bokslutsdispositioner	-	-	-	-
Resultat före skatt	-1 346	853	-2 866	709
Skatt på årets resultat	-480	-	-480	-
Årets/periodens resultat	-1 826	853	-3 345	709

Balansräkning, koncernen

Belopp i KSEK	2025-12-31	2024-12-31
Tillgångar		
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar		
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	93 165	79 091
Programvaror	646	741
Goodwill	9 532	-
	103 343	79 831
Materiella anläggningstillgångar		
Inventarier, verktyg och installationer	337	148
	337	148
Summa anläggningstillgångar	103 680	79 979
Omsättningstillgångar		
Kundfordringar	12 525	10 805
Skattefordringar	-	225
Övriga fordringar	2 311	322
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 957	2 836
	16 794	14 188
Kassa och bank	16 412	7 100
Summa omsättningstillgångar	33 206	21 287
Summa tillgångar	136 886	101 267

Balansräkning, koncernen

Belopp i KSEK	2025-12-31	2024-12-31
Eget kapital och skulder		
Eget kapital		
Aktiekapital (19 349 265 aktier)	19 349	16 586
Övrigt tillskjutet kapital	180 737	151 604
Annat eget kapital inklusive årets resultat	-85 032	-82 812
Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare	115 054	85 378
Innehav utan bestämmandeinflytande	-	-
Summa eget kapital	115 054	85 378
 Avsättningar		
Avsättningar för uppskjuten skatt	834	-
 Kortfristiga skulder		
Leverantörsskulder	6 311	5 765
Skatteskulder	202	-
Övriga kortfristiga skulder	4 207	3 505
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	10 278	6 619
	20 998	15 889
 Summa eget kapital och skulder	136 886	101 267

Kassaflödeanalys, koncernen	2025-10-01	2024-10-01	2025-01-01	2024-01-01
Belopp i KSEK	2025-12-31	2024-12-31	2025-12-31	2024-12-31
Den löpande verksamheten				
Resultat efter finansiella poster	-1 346	853	-2 866	709
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, mm	5 532	4 183	19 350	16 805
	4 186	5 037	16 485	17 514
Betald inkomstskatt	199	-	199	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	4 385	5 037	16 684	17 514
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital				
Ökning (-) /Minskning (+) av rörelsefordringar	-2 497	-932	-2 949	-1 021
Ökning (+) /Minskning (-) av rörelseskulder	4 612	-831	4 907	-715
Kassaflöde från den löpande verksamheten	6 500	3 274	18 642	15 778
Investeringsverksamheten				
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-6 737	-5 207	-22 537	-19 720
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-88	-41	-342	-102
Förvärv av dotterbolag (netto)	-9 854	-	-9 854	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-16 679	-5 248	-32 733	-19 822
Finansieringsverksamheten				
Nyemissioner	24 879	-	24 879	-
Emissionskostnader	-1 833	-	-1 833	-
Sålda teckningsoptioner	-	-	357	125
Nyupptagna lån	-	-	-	-
Amortering av lån	-	-	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	23 046	-	23 404	125
Periodens kassaflöde	12 867	-1 974	9 312	-3 920
Likvida medel vid årets/periodens ingång	3 545	9 074	7 100	11 019
Likvida medel vid periodens utgång	16 412	7 100	16 412	7 100

Eget kapital, koncernen

Belopp i KSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Annat eget kapital inkl årets resultat	Summa	Innehav utan bestämmande-inflytande	Summa eget kapital
Belopp per 1 jan 2025	16 586	151 604	-82 812	85 378		85 378
Disposition enligt beslut av årsstämman:						-
Balanseras i ny räkning						-
Överföring till fond för utvecklingsutgifter						-
Nyemissioner	2 763	29 133		31 896		31 896
Utgivna teckningsoptioner			357	357		357
Övrigt tillfört kapital			768	768		768
Årets resultat			-3 345	-3 345		-3 345
Belopp per 31 dec 2025	19 349	180 737	-85 032	115 054	-	115 054

Eget kapital, koncernen

Belopp i KSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Annat eget kapital inkl årets resultat	Summa	Innehav utan bestämmande-inflytande	Summa eget kapital
Belopp per 1 jan 2024	16 586	151 604	-83 646	84 545		84 545
Disposition enligt beslut av årsstämman:						-
Balanseras i ny räkning						-
Överföring till fond för utvecklingsutgifter						-
Nyemissioner						-
Utgivna teckningsoptioner			125	125		125
Övrigt tillfört kapital						709
Årets resultat			709	709		-
Belopp per 31 dec 2024	16 586	151 604	-82 812	85 378	-	85 378

Resultaträkning, moderbolaget	2025-10-01	2024-10-01	2025-01-01	2024-01-01
Belopp i KSEK	2025-12-31	2024-12-31	2025-12-31	2024-12-31
Rörelsens intäkter	21 968	19 456	79 529	72 340
Aktiverat arbete för egen räkning	2 648	2 639	10 813	10 083
Övriga rörelseintäkter	35	36	182	136
Summa rörelsens intäkter	24 650	22 130	90 523	82 559
Rörelsens kostnader				
Övriga externa kostnader	-11 384	-9 194	-39 817	-34 555
Personalkostnader	-10 625	-7 942	-35 591	-30 300
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-4 616	-4 183	-18 434	-16 805
Övriga rörelsekostnader	-22	-94	-186	-282
Summa rörelsens kostnader	-26 647	-21 413	-94 029	-81 943
Rörelseresultat	-1 996	717	-3 505	616
Resultat från finansiella poster				
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	38	138	40	125
Räntekostnader och liknande kostnader	-2	-2	-14	-32
Resultat från finansiella poster	36	136	26	93
Resultat efter finansiella poster	-1 960	853	-3 480	709
Bokslutsdispositioner	-	-	-	-
Resultat före skatt	-1 960	853	-3 480	709
Skatt på årets resultat	-	-	-	-
Årets/periodens resultat	-1 960	853	-3 480	709

Balansräkning, moderbolaget

Belopp i KSEK	2025-12-31	2024-12-31
Tillgångar		
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar		
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	82 520	79 091
Programvaror	646	741
Totala immateriella tillgångar	83 166	79 831
Materiella anläggningstillgångar		
Inventarier, verktyg och installationer	337	148
Totala materiella tillgångar	337	148
Finansiella anläggningstillgångar		
Andelar i koncernföretag	19 802	118
Totala finansiella tillgångar	19 802	118
Summa anläggningstillgångar	103 306	80 097
Omsättningstillgångar		
Kundfordringar	12 408	10 805
Skattefordringar	122	225
Övriga fordringar	2 096	204
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 355	2 836
Totala kortfristiga fordringar	15 980	14 070
Kassa och bank	14 706	7 100
Summa omsättningstillgångar	30 686	21 170
Summa tillgångar	133 992	101 267

Balansräkning, moderbolaget

Belopp i KSEK	2025-12-31	2024-12-31
Eget kapital och skulder		
Eget kapital		
Aktiekapital (19 349 265 aktier)	19 349	16 586
Fond för utvecklingsutgifter	82 516	79 086
Överkursfond	180 737	151 604
Balanserad vinst eller förlust	-164 970	-162 607
Periodens resultat	-3 480	709
Totalt eget kapital	114 152	85 378
Kortfristiga skulder		
Leverantörsskulder	6 103	5 765
Skulder till koncernföretag	821	822
Övriga kortfristiga skulder	3 450	2 683
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	9 465	6 619
Totala kortfristiga skulder	19 839	15 889
Summa eget kapital och skulder	133 992	101 267

Kassaflödeanalys, moderbolaget	2025-10-01	2024-10-01	2025-01-01	2024-01-01
Belopp i KSEK	2025-12-31	2024-12-31	2025-12-31	2024-12-31
Den löpande verksamheten				
Resultat efter finansiella poster	-1 960	853	-3 480	709
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, mm	4 616	4 183	18 434	16 805
	2 655	5 037	14 954	17 514
Betald inkomstskatt	-	-	-	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	2 655	5 037	14 954	17 514
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital				
Ökning (-) /Minskning (+) av rörelsefordringar	-1 561	-932	-2 013	-1 021
Ökning (+) /Minskning (-) av rörelseskulder	3 759	-831	4 054	-715
Kassaflöde från den löpande verksamheten	4 853	3 274	16 994	15 778
Investeringsverksamheten				
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-5 815	-5 207	-21 615	-19 720
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-88	-41	-342	-102
Förvärv av dotterbolag	-10 835	-	-10 835	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-16 738	-5 248	-32 792	-19 822
Finansieringsverksamheten				
Nyemissioner	24 879	-	24 879	-
Emissionskostnader	-1 833	-	-1 833	-
Sålda teckningsoptioner	-	-	357	125
Nyupptagna lån	-	-	-	-
Amortering av lån	-	-	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	23 046	-	23 404	125
Periodens kassaflöde	11 161	-1 974	7 606	-3 920
Likvida medel vid årets/periodens ingång	3 545	9 074	7 100	11 019
Likvida medel vid periodens utgång	14 706	7 100	14 706	7 100

Eget kapital, moderbolaget

Belopp i KSEK	Aktiekapital	Fond för utv.utgifter	Överkursfond	Balanserat resultat	Periodens resultat	Totalt
Belopp per 1 jan 2025	16 586	79 086	151 604	-162 607	709	85 378
Disposition enl beslut av årsstämman						-
Balanseras i ny räkning				709	-709	-
Överföring till fond för utvecklingsutgifter		3 430		-3 430		-
Nyemissioner	2 763		30 966			33 729
Emissionskostnader			-1 833			-1 833
Utgivna teckningsoptioner				357		357
Periodens resultat					-3 480	-3 480
Belopp per 31 dec 2025	19 349	82 516	180 737	-164 970	-3 480	114 152

Eget kapital, moderbolaget

	Aktiekapital	Fond för utv.utgifter	Överkursfond	Balanserat resultat	Periodens resultat	Totalt
Belopp per 1 jan 2024	16 586	75 746	151 604	-155 964	-3 428	84 545
Disposition enligt beslut av årsstämman:						-
Balanseras i ny räkning				-3 428	3 428	-
Överföring till fond för utvecklingsutgifter		3 339		-3 339		-
Nyemissioner						-
Utgivna teckningsoptioner				125		125
Övrigt tillfört kapital						-
Årets resultat					709	709
Belopp per 31 dec 2024	16 586	79 086	151 604	-162 607	709	85 378